

# 课程名称：《小企业金融的趋利避险术》

主讲：郎静树

## 课程大纲/要点：

课程导入：银监会的“三个不低于”

### 第一章 银行要营销怎样的中小企业

一、目标客户的确定原则

二、既有成长性又有高价值的客户集群

三、推荐的新兴行业目标客户

➤ 讨论：如何实施轻资产中小企业客户的信贷工作？

### 第二章 链式营销与批量获客

一、企业交易与现金流逻辑模型

➤ 商业交易的逻辑：三流合一

案例：从舌尖到田间的金融服务策略——现代农业产业的链式金融服务

案例：汽车产业的上游供应商链和下游服务链

二、从企业到产业的交易链营销

➤ 小团队没有明确的供应链依托是不可靠的

- 小企业没有稳定赢利模式是难以成长的

### 三、互联网是联式营销的技术基础

- 社区商业的 5C 法则

### 四、融资和托收承付的需求源于交易支付

1、交易：让企业产生现金流，让银行增存

2、资金的用途就是支付，银行可以用信用支付解决企业资金困难

- 案例：连锁法获客的条件与时机分析

- 案例：什么客户会给银行拓展优质目标客户提供积极帮助？

### 五、做好现金流封闭管理的措施和提速现金流的产品组合

- 案例：从结算到融资到资金归集的交易银行产品组合

## 第三章 小企业信贷的风险点挖掘

### 一、为什么中小企业贷款总是风险频发？

1、新常态下的金融生态环境

2、银行简单粗暴的经营模式

3、小企业金融需求的本质分析

### 二、企业信息分析与判断

### 三、小企业成长周期及各阶段金融需求分析模型

#### 四、客户价值甄别模型

互动竞赛：如何甄别客户的价值？

### 第四章 小企业信贷趋利避险的方法（全案例）

一、小企业金融的低成本思维：支付、托收和财务管理

二、浦发银行创业贷款模式

三、交通银行科技金融模式

四、供应链金融：解决小企业融资难、融资贵、融资乱和融资险等一系列问题

➤ 案例：建行云税贷、善付通

➤ 案例：江苏银行大数据快贷

➤ 案例：浙商银行应收融

五、投贷联动的机制与模式

六、互联网支付革命的启示

➤ 小企业金融服务生态圈搭建模式探讨

➤ 一站式多功能，数据质押的金融生态圈

课程回顾总结：跨界：“我消灭你，与你无关”。跨界时代“羊毛出在狗身上，由

猪买单”。现阶段打败你的不一定是对手而是一个过路人。

